

► **SOUTHERN PEAKS MINING**

El *deal* minero por el que pugnarían Alpayana y el Grupo Dyer (p. 12)

► **RETAIL**

El silencioso renacer del eje comercial de El Polo (p. 14)

► **EMPRESAS DE LA BVL**

La SMV pone el ojo en los salarios de sus altos ejecutivos (p. 20)



EL FUTURO DE LA EX ODEBRECHT

Presión a la brasilera

Casi nueve años después del estallido del 'Caso Lava Jato' en Perú, a Novonor se le acaba el tiempo para llenar el vacío de su otrora fuente principal de ingresos: la gran construcción. Las opciones se reducen y la firma apostaría ahora a la extensión del plazo de sus concesiones para subsistir. (p. 10)

SEMANAeconómica

ESPECIAL EDUCACIÓN

- Los programas y especializaciones **más valoradas por el mercado**
- La **irrupción de la gestión humana** en la oferta de maestrías y postgrados
- La apuesta por la **certificación especializada** como valor diferencial
- Las **claves del financiamiento** en los créditos de estudios

Contacto comercial: publicidad@se.pe



Cierre de publicidad:
12 de febrero

Fecha de publicación:
16 de febrero



SE Índice

9 de febrero del 2025 | Año XXXIX | No SE 1048

LA VOZ DE SE El nuevo ministro de Economía y Finanzas, José Salardi, recibe un país que crece, pero deberá enfrentar complicados retos 6

VOCES Y OPINIONES Mariana Costa, confundidora de Laboratoria+ 8

SE DESTACA Novonor (antes Odebrecht) enfrenta un futuro complicado en el Perú. Para mantenerse a flote, apuesta por prorrogar el plazo de sus concesiones. 10

SE DESTACA La venta de Southern Peaks Mining, dueña de Condestable y del proyecto Ariana, está en la recta final y podría concretarse en el Iq25 12

Sectores y Empresas

RETAIL El renacer comercial de El Polo 14

INDUSTRIA DEPORTIVA Set para el pádel 15

DEALS La ayuda de Trump al M&A local 16

GASTRONOMÍA San Antonio: "No descarto la posibilidad de lanzar bonos privados" 17

TECNOLOGÍA Doonman: "Pensamos superar los US\$2 millones en ingresos este año" 18

ENERGÍAS Ola de M&A en energías renovables 18

Economía y Finanzas

BOLSA DE VALORES DE LIMA Orme cuánto ganas... 20

BANCA Compartamos: "Ser banco nos permitirá fortalecer el frente del ahorro" 21

MERCADO DE VALORES Aumentos en cifra récord 22

RENTA VARIABLE ¿Un punto de inflexión para las 'siete magníficas'? 22

Management

CIBERSEGURIDAD Una zona segura cada vez más difusa 23

TECNOLOGÍA Applying Consulting: "Esperamos que la línea de IA crezca un 50% este año" 24

INNOVACIÓN Inteligencia Artificial: una disrupción que exige liderazgo 24

Legal y Política

DEFENSA DEL CONSUMIDOR Precedente financiero del Indecopi 25

CONGRESO Ilich López: "A medidas populistas, como la de la CTS, no les daremos atención" 26

FUSIONES Y ADQUISICIONES Luz verde al control discrecional de los M&A 26

Movidas



CARLOS JOSÉ PARDO fue nombrado nuevo gerente general de Visa Costa Rica. El ejecutivo peruano ejerció como director senior de Desarrollo de Nuevos Negocios para la misma empresa en la Región Andina.



JOHANNA INTI es la nueva CEO de NGR, el *holding* gastronómico de InterCorp, que opera marcas como Bombos, Dunkin' y China Wok. Desempeñaba el mismo cargo en Premium Restaurants of America.



CARLOS ROJAS CIRAO asumió como CEO de IPC Mediabrands Latam. El ejecutivo continuará ejerciendo como CEO de la filial de México, mientras desempeña su nuevo puesto.



MICAELA RIVERO, hasta ahora *senior manager* de Global Commercial Operations en Rappi, asumió como *country head* de Rappi Turbo en Perú.



JUAN PABLO DABDOUB fue promovido al cargo de director Comercial de Sodexo Perú. Trabajaba como director comercial de la unidad de Energía y Recursos en la misma empresa.



FELIPE ROMERO DACAL es el nuevo gerente comercial de Rola Entertainment. Previamente, ejerció como gerente general de Alac Ooh Perú.



YSABEL REVILLA TIRADO es la nueva gerente general de la agencia de contenidos Preciso. Se desempeñaba como CEO de TOC Asociados.



BLANCA VALERA es la nueva *head of Commercial* de Ligo. Era subgerente Comercial de Globokas Perú.

SEMANA económica



Número SE 1948

Lima, 9 de febrero del 2025

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Canal

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandria Saavedra U., Junior Mami

ANALISTAS / Alba Raupis O., Jonathan Terranova V., Manuel Alvarado Bolívar, Claudia Gutiérrez Coveñas, Edward Alanca

ASISTENTE DE REDACCIÓN / Tamara Queda Tarrillo

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Jean Carlo Lactahuaman

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Isalo Bermejo Sánchez

GERENTE GENERAL / Carlos de la Riva

CHIEF REVENUE OFFICER / Ernesto Ferrer

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Meléndez Lezano

EDITORA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Vanillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres MQ

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Daniela Navarrete

JEFE DE CALL CENTER / Marín Brings

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmary de la Torre

PUBLICIDAD / Craciela Escobar, Ana Reyes, Milú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulido, Beatriz Díaz, Marcos González

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidalón, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Cirilo Lóndes

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340-Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 283-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Editorial Supergráfica ERL

Av. Manuel Tellería Vicuña 1615 Urb. Chacra Ríos Norte, Lima

DEPÓSITO LEGAL / 150125-95-0304

RUC / 20260530687

©Perú Económico S.A. Derechos reservados

SE SEMANA
económica

El texto del Código de Ética de esta casa editorial está disponible en
<https://semanaeconomica.com/etica>



**¡Trabajando juntos por el mundo
que queremos tener!**

Ranking Merco ESG Perú 2025.

Comprometidos con un futuro sostenible e inclusivo
que transforma vidas, impulsando el progreso y creando
oportunidades con impacto en la sociedad y el medio ambiente.

Estamos en el top 5 sectorial bancario del Ranking Merco.



merco
RESPONSABILIDAD ESG

**Caja con
sentido**

VIEJOS RETOS PARA UN NUEVO MEF

El nuevo titular del MEF, José Salardi, recibe un país que crece. Pero hereda también dos tareas urgentes: controlar el desbocado déficit fiscal y recuperar tanto la solvencia técnica como la autoridad que solía tener su cartera.

Tras meses de especulaciones, la presidenta Dina Boluarte decidió hace poco más de una semana darle las gracias por los servicios prestados como titular del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) al ahora exministro José Arista. Así, se puso fin a una etapa bastante compleja para el MEF. Y es que, si bien no se puede negar que hoy la economía peruana avanza a buen ritmo, la gestión de Arista también será recordada por las intrincadas negociaciones con el Congreso y los gobiernos subnacionales en torno al presupuesto público, por los frecuentes exabruptos verbales del ministro y, sobre todo, por las constantes alertas en torno al descontrolado incremento del déficit fiscal. Este último incluso llevó a Arista a un enfrentamiento público e innecesario con el Consejo Fiscal.

La mochila que le deja Arista a su sucesor, el flamante ministro José Salardi, es pesada. Los retos del nuevo titular de MEF son muchos y deberán ser enfrentados en un entorno particularmente difícil, con ruidos internos y externos que ahora mismo resulta muy complicado sopesar.

Sostener el ritmo de crecimiento de la economía, por ejemplo, no es algo que pueda darse por descontado. De hecho, las previsiones para el 2025 anticipan una desaceleración a partir del segundo semestre (SE1944). En buena cuenta, estos cálculos responden a que el gasto público deberá reducirse y aún no se espera que la inversión privada dé el salto necesario para llenar ese vacío.

El propio Arista reconoció, en una de sus últimas declaraciones como ministro, que el nivel actual de déficit fiscal no era sostenible. Y, al mismo tiempo, la confianza empresarial —un indicador clave para medir las perspectivas de la inversión privada en los próximos meses— ha desacelerado su repunte. Incluso podría retroceder desde los niveles actuales,

porque la cercanía de un periodo electoral suele empujar a los empresarios a la cautela. Si a ello se suma la incertidumbre que hoy genera el entorno global, sobre todo desde Estados Unidos, no parece que las condiciones estén dadas para un inesperado boom de la inversión privada.

Bajo este escenario, al ministro Salardi le toca asumir la tarea de sostener el crecimiento de la actividad económica y, a la vez, ajustar el gasto público. Un difícil reto de equilibrio que su antecesor evitó enfrentar, pero que ahora luce inevitable.

En sus primeras declaraciones, el nuevo ministro anunció un 'shock' —uno más— para estimular la inversión privada, que incluye medidas desregulatorias. Si bien habrá que ver de qué forma se concretan esos ofrecimientos, que no son nuevos, esta sólo será una parte de su trabajo. Igual de urgente será devolverle la solvencia técnica a su ministerio y mantenerlo al margen de la negociación política; una realidad preocupante que el mismo Arista reconoció en la entrevista que sostuvo con SEMANAeconómica en diciembre pasado (SE1942). En esta, el ahora exministro reconoció que el

poder del MEF "se ha relativizado en función a la coyuntura política".

¿Podrá devolverle José Salardi al MEF la institucionalidad, el prestigio técnico y la autoridad? Esperemos que sí, aunque no será fácil. Con el fin del mandato de gobierno cada vez más cerca, es previsible que las demandas políticas tiendan a crecer y que aumente la tentación del gobierno de implementar medidas populistas. Todo eso nos saldría caro y no sólo en términos de recursos públicos. Lo que está en juego es la credibilidad de la política económica del país. Algo que nos costó muchos años construir. Y que deberíamos cuidar.



Al ministro Salardi le toca sostener el crecimiento y, a la vez, ajustar el gasto. Un reto de equilibrio que su antecesor evitó asumir, pero que hoy luce impostergable.

Qué Pasó



1 NEOBANCO. Credicorp obtuvo de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) de Chile el certificado de autorización de existencia para Tenpo Bank, un paso clave para iniciar las operaciones de su neobanco en el país vecino. Ahora, al *holding* le resta obtener la autorización de funcionamiento, sujeta a pruebas operativas, que se concretaría en los próximos meses. Tenpo, que dispone de 18 millones de clientes en Chile, proyecta aumentar su penetración del 10% al 17% en un plazo de 24 a 36 meses. En su primer año emitiendo tarjetas, captó a 150.000 clientes y realizó colocaciones por más de US\$50 millones, manteniendo bajos niveles de morosidad.

2 INVESTIGACIÓN. El Indecopi inició una investigación de oficio a la Sunedu por posibles barreras burocráticas, debido a los requisitos y tasas que exige a las universidades para el registro de cambios en sus programas académicos. Evalúa si los nuevos procedimientos y cobros —que llegan a S/22.000 por programa— vulneran la Ley del Procedimiento Administrativo. Si bien la Sunedu eliminó la retroactividad en los cobros, aún mantiene vigente el pago a las universidades privadas. El Indecopi manifestó que la Sunedu debe asegurar que sus procedimientos no restrinjan la libre iniciativa privada en el sector educativo.

3 VOTACIÓN. Con 17 votos a favor y cinco en contra, la Comisión de Justicia del Congreso aprobó por insistencia el dictamen que restituye la detención preliminar en casos de no flagran-

cia, a pesar de las observaciones formuladas por el Ejecutivo. Entre otros planteamientos, la norma establece que un juez puede ordenar la detención preliminar si existe riesgo de fuga u obstrucción. El dictamen ahora deberá pasar al Pleno para su debate y votación final.

4 DESACELERACIÓN. El INEI informó que la inflación en Lima Metropolitana disminuyó 0,09% en enero, en contraste con el aumento de 0,05% esperado por el mercado. La caída se debió, principalmente, a la reducción de precios en los grupos de Transporte (-0,99%) y Alimentos y Bebidas no Alcohólicas (-0,33%). Como resultado, la inflación anual bajó de 2% en diciembre a 1,9% en enero, mientras que la inflación subyacente retrocedió 0,15% en el mes, reduciendo su tasa anual de 2,6% a 2,4%. De otro lado, la Sunat reportó que la recaudación aumentó 10,5% en términos reales en enero, alcanzando S/16,062 millones.

5 ALERTA. La Asociación de Empresas de Transporte Aéreo Internacional (AETAI) advirtió que la implementación de una nueva Tarifa Única de Uso de Aeropuerto (TUUA) para pasajeros en transferencia planteada por Ositrán afectará la competitividad del Aeropuerto Jorge Chávez. Los viajeros en conexión pagarían US\$12,49 en vuelos internacionales y US\$7,60 en nacionales. El gremio cuestionó que el cobro no estaba en el contrato original y que aeropuertos como Bogotá y Panamá no lo aplican. Ositrán justifica la medida por una adenda de 2015, que establecía su entrada en vigencia con la inauguración del nuevo terminal.



Voces y Opiniones

COLUMNISTA INVITADA

Lo que la tecnología nos quita

Como sociedad, nos urge una conversación sobre los costos de la tecnología. Casi sin darnos cuenta, hemos dejado ir nuestra capacidad de prestar atención y de estar presentes.

Mariana Costa Checa

Cofundadora de Laboratorio+

Tengo cada vez más claro que no quiero que la tecnología se lleve tanto tiempo valioso de mi día y de mi mente



SOBRE LA AUTORA

Mariana es cofundadora de Laboratorio+, desde donde impulsa el crecimiento de más mujeres hacia roles de liderazgo en América Latina. Es también miembro de ExHoy. Antes lideró Laboratorio, donde contribuyó a abrirle caminos a la diversidad e inclusión en el sector tech. Es bachiller en Relaciones Internacionales de London School of Economics (Reino Unido) y máster en Administración Pública de Columbia University (Estados Unidos).

“La atención es la forma más rara y pura de generosidad”. Esta frase, que le pertenece a la filósofa francesa Simone Weil, tiene cerca de 100 años. Hoy, en una era transformada por la tecnología, probablemente es más pertinente que nunca. La invención del *smartphone* —y todo lo que con este llegó— sin duda ha traído oportunidades infinitas, pero cada vez soy más consciente de sus costos. Y, como sociedad, nos urge una conversación al respecto.

Este año nuevo me fui a acampar con mi familia y amigos. Entre que no teníamos un cargador de celular de carpa y que la señal en la playa no era muy buena, casi no vi mi celular por cinco días. Lo hice adrede: quería desconectarme para realmente descansar en esos días festivos. Pero sólo me fue posible porque las circunstancias me lo permitieron.

Aunque la pausa fue pequeña, al volver, la dependencia de mi celular, sus aplicaciones y constantes notificaciones me abrumó. Empecé a tomar consciencia de la cantidad de veces al día —o incluso a la hora— que miraba mi teléfono. Casi sin darme cuenta, cada vez que había un minuto

“muerto”, terminaba ahí. Y, en cada una de esas veces, abría WhatsApp, mi mail, mi Slack y mis redes sociales. De pronto, veinte minutos habían pasado y estaba viendo qué nuevo implemento (que no necesito) comprar o mirando una nueva receta de postres saludables en Instagram.

Me di cuenta de que mi cerebro navega un recorrido parecido en la laptop. Digamos que estoy mandando un mail al que quiero adjuntar un archivo. Entro a Slack para bajarlo y doy con una noticia que alguien compartió. La abro, la leo y, casi sin pensarlo, decido que la quiero compartir con una amiga en WhatsApp. Abro el WhatsApp y veo las notificaciones del chat del salón de uno de mis hijos, donde resulta que tengo

que hacer un pago en Yape. De pronto, pasaron veinte minutos y me encuentro ‘yapeando’ mis cuentas del mes, cuando todo lo que quería era enviar un correo.

Así, a mí —y creería que a la mayoría de quienes me leen— la tecnología me ha ido quitando la capacidad de poner atención. Ha invadido todos los espacios de la vida digital que hoy llevamos. Como me dijo mi socia hace poco, ya ni siquiera tenemos control de qué leemos. Las noticias, impulsadas por sus algoritmos y con sus propios sesgos, llegan a nosotros en feeds que consumimos de manera casi inconsciente.

¿Hay algo mal en mí, que me hace caer en este patrón? Pienso que no. Estas tecnologías están diseñadas para ser adictivas. Su métrica más importante suele ser cuánto tiempo los usuarios pasan ahí, pues así pueden ver más publicidad, que es la base de sus modelos de negocio. Y basta con ver el efecto que tienen en los niños. Es injusto pedimos que no caigamos en los patrones que han sido diseñados precisamente para eso. Pero en este proceso, casi sin darnos cuenta, hemos dejado ir lo más valioso que tenemos: nuestra capacidad de prestar atención, de estar presentes.

No quiero sonar apocalíptica ni enemiga de la tecnología. De hecho, he dedicado mi carrera a aprovechar las oportunidades que este sector ha abierto, que son, sin duda, inmensas. Dicho esto, tengo cada vez más claro que no quiero que la tecnología se lleve tanto tiempo valioso de mi día y de mi mente.

No es fácil, pues este es el mundo que nos ha tocado y dudo que haya vuelta atrás. Aun así, he empezado a hacer algunos cambios pequeños que me están ayudando. Mi celular ahora duerme en el baño e intento dejarlo al menos una hora antes de dormir. Dejé de ‘scrollar’ del todo en Instagram y desinstalé WhatsApp de mi computadora. Ahora, estoy más consciente de dejar a un lado mi celular cuando realmente no lo necesito.

Hay que hacer un esfuerzo consciente por vivir más en el mundo real. Es, finalmente, el único que tenemos. ■

ENGIE, LA EMPRESA MÁS RESPONSABLE ESG

Según el ranking MERCO Responsabilidad ESG 2024 que evalúa a las empresas más responsables con el medioambiente, sociedad y gobernanza.

#1 del sector energía

#51 en el TOP 100



Central Eólica
Duna y Huambos
Cajamarca

Síguenos en:     
engie-energia.pe



Escanea aquí
para ingresar
a nuestra web

LOS ÚLTIMOS CARTUCHOS DE NOVONOR

A nueve años del estallido del 'Caso Lava Jato' en Perú, la firma brasilera no logra llenar el vacío de su otrora fuente principal de ingresos: la construcción de grandes proyectos. Mientras el tiempo corre y las opciones se acaban, Novonor se prepara para apostar todo a la extensión del plazo de sus concesiones.



POR JUNIOR MIANI

Las alternativas que tiene Novonor —conocida como Odebrecht hasta 2020— para recuperarse del golpe que representó la explosión del escándalo de corrupción del 'Caso Lava Jato' en el volumen de sus negocios y operaciones peruanas son cada vez más restringidas. El año pasado, la compañía anunció que buscaría volver a contratar con el Estado. Hasta hoy, sin embargo, le ha sido imposible concretar esa pretensión y adjudicarse algún nuevo proyecto público. Y el tiempo para llenar ese vacío sigue corriendo.

Casi nueve años después del estallido del 'Caso Lava Jato' en Perú, la actividad de construcción de la otrora Odebrecht son nulas en el país. Sin un pipeline robusto de grandes proyectos, la presión sobre la operación peruana de la firma es cada vez mayor y, mientras busca una salida que le dé algo de oxígeno, apuntaría por ahora a extender la vigencia de sus concesiones.

El vacío de la construcción

Hasta 2016, el negocio clave en Perú era la construcción. Desde agosto de aquel año, Novonor no volvió a ganar licitación alguna con el Estado. La imposibilidad de volver a penetrar ese sector hoy queda en evidencia por su escasa fuerza de trabajo. OEC Perú Infraestructura, antes Odebrecht Latinvest Concesiones, pasó de 623 trabajadores declarados a Sunat en diciembre de 2023 a sólo 15 en diciembre de 2024. El último registro de Odebrecht Perú Ingeniería y Construcción, por su parte, data de enero de 2024, cuando reconoció tener apenas tres trabajadores en planilla. Desde entonces, no volvió a declarar planilla.



Según fuentes con conocimiento de la estrategia de la compañía a las que accedió SEMANA económica, Novonor ya se habría resignado a recuperar terreno en el negocio de construcción. Consultada al respecto, la empresa afirmó en una comunicación institucional que prepara un anuncio formal sobre el tema y que todavía busca ganar procesos con la conformación de consorcios con otros socios privados. Sobre la baja cifra de trabajadores de OEC Perú Infraestructura, la empresa atribuyó las cifras a que "se haya requerido incrementar la fuerza laboral por actividades específicas y, luego, se haya prescindido de la misma".

Por ahora, la división Nova Infra Invest se encarga de operar y mantener los activos de la empresa en distintos países, como Perú, Panamá y Brasil. Novonor confirmó a SEMANA económica que aquí su operación hoy se limita, principalmente, a las concesiones IIRSA Norte, IIRSA Sur Tramo 2 y Tramo 3, Traspase Olmos y H2Olmos. Mientras que en Rutas de Lima mantiene una participación del 25%. Sin grandes obras a la vista, una de las últimas balas de la empresa es intentar prolongar la subsistencia de estas cinco concesiones, cuyo plazo de vigencia vencerá a lo largo de la próxima década (ver gráfico); un desafío no menor. "Las concesiones son muy rentables. Con Olmos

Concesiones de Novonor en el Perú

Proyecto	Tipo	Región	Concedente	Plazo de concesión	Final de la concesión
IIRSA Norte	Carretera	Piura - San Martín	Ministerio de Transportes y Comunicaciones	25 años	2030
IIRSA Sur Tramo 2	Carretera	Cusco - Madre de Dios		25 años	2030
IIRSA Sur Tramo 3	Carretera	Madre de Dios		25 años	2030
Trasvase Olmos	Irrigación	Lambayeque	Gobierno Regional de Lambayeque	20 años	2025
H2Olmos	Irrigación	Lambayeque		25 años	2034
Rutas de Lima*	Carretera	Lima	Municipalidad Metropolitana de Lima	30 años	2043

* Novonor es accionista minoritaria.

Fuente: Odebrecht

y las carreteras pueden mantener una operación, a la espera de oportunidades. Aunque es improbable que les renueven la concesión en Olmos [por cuestiones políticas]. Quizás puedan volver con obras privadas de empresas brasileñas", prevé el director de uno de los grandes jugadores del sector, sin autorización para declarar.

La adenda más urgente

Cerca de un año antes del fin de los contratos de concesión, Novonor puede solicitar a los concedentes la ampliación del plazo de los mismos. Así sucedió con el contrato de Trasvase Olmos, que expira en septiembre de este año. En octubre del 2024, la firma presentó al Gobierno Regional (GORE) de Lambayeque un proyecto de adenda para extender la vigencia de la concesión por 10 años, añadiendo obras para mejorar la presa Limón. En enero, Novonor envió una segunda versión al GORE, que debe ser revisada por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), ProInversión y la Contraloría. Sólo la opinión del MEF es vinculante.

La Contraloría confirmó a esta revista que hasta ahora no recibe la propuesta de adenda. Una vez emitidas las opiniones de cada entidad, Novonor deberá subsanarlas y presentar una versión final del documento, que será debatida y votada por el Consejo Regional de Lambayeque. "Si se decide no extender, el proyecto volverá al Estado. [El GORE] deberá contratar un nuevo operador por concurso o realizar una contratación provisional hasta por tres años, mientras define el futuro de la concesión. La contratación es mediante una adjudicación directa", explica el socio del Estudio Muñoz, Juan Carlos Salinas.

El proyecto Trasvase Olmos consiste en el traslado de las aguas del río Huanca-bamba, que son almacenadas en la presa

Sin un *pipeline* robusto de proyectos, la presión sobre Novonor es cada vez mayor

Limón y conducidas mediante un túnel a los campos de cultivo de Lambayeque. En 2024, generó ingresos por US\$21 millones y ganancias netas por US\$6.7 millones, según cifras reportadas a la Superintendencia del Mercado de Valores. Desde 2022, los resultados muestran mejora por el aumento de las tarifas, logrando mitigar factores externos que elevaron los costos, como el ciclón Yaku.

Pero lo cierto es que, pese a estas cifras, el Estado no está obligado a ampliar la vigencia de esta concesión ni de las demás. Lo que agrega incertidumbre al futuro de la operación peruana de la ex Odebrecht. "Es impopular la extensión para una empresa que reconoció actos de corrupción, pero hay que ver qué dice la ley. Que sea impopular no es jurídicamente vinculante para la ampliación del plazo. Deberá verse cada caso concreto en base a los niveles de satisfacción de los usuarios, del rendimiento. El caso de Olmos no será el mismo que el de las carreteras", advierte el socio de Stucchi Abogados, Juan Carlos Tirado.

Novonor confía en que el GORE le dé la razón por los resultados conseguidos y la seguridad que, según la empresa, le otorgaría no cambiar de operador. "Estamos trabajando más allá de que continúe el flujo de ingresos o no, pero sabemos que los plazos son parte del negocio y de los riesgos que cualquier grupo empresarial debe tomar", afirma el director de inversiones de Nova Infra Invest, Alfonso Pinillos. Algunos usuarios ya han adelantado su disconformidad con la continuidad de la empresa. "La adenda busca levantar deficiencias que hubo por años en el manejo de la presa. Hemos tenido reuniones con el GORE. Los consejeros tienen posiciones encontradas. Algunos piensan que Odebrecht [hoy Novonor] debe salir. Para ellos, la continuidad del concesionario ya no es la única alternativa", revela el gerente general de la azucarera AgrOlmos, Rafael Quilcate. ■

EXCLUSIVO

DEAL MINERO A LA VISTA

Southern Peaks Mining, dueña de la mina Condestable y del proyecto Ariana, atraviesa la fase de *due diligence* de un proceso de venta que involucra al 100% de sus acciones. Alpayana y el Grupo Dyer estarían detrás del *deal*.



POR CLAUDIA GUTIÉRREZ C. Y ALBA ÑAUPAS

Southern Peaks Mining (SPM), dueña de la Compañía Minera Condestable y del proyecto minero Ariana, atraviesa las últimas etapas de un largo proceso de venta que verá la luz durante el 1S25, de acuerdo con información exclusiva a la que accedió SEMANAeconómica. Entre los postores finales que hoy se disputan el 100% de las acciones de la minera peruana dedicada a la exploración, desarrollo y operación de proyectos mineros de cobre, zinc y otros metales base estarían Alpayana y el Grupo Dyer.

Intereses sobre la mesa

SPM ostenta una producción equivalente de cobre de 23,000 toneladas por año en su mina principal, Condestable, ubicada en Cafete (Lima). El accionista mayoritario de la compañía es Global Natural Resource Investments, un fondo de *private equity* británico que, a su vez, tiene entre sus principales inversores al banco de inversión londinense Barclays y al Fondo Soberano de Inversión de Qatar. Ambos serían los principales interesados en salir de SPM, según pudo conocer esta revista, a través de distintas fuentes con conocimiento directo del avance del proceso.

Cada inversionista tiene sus propios motivos para empujar la venta. Para Barclays, la premura obedece a la necesidad de reducir su participación en fondos de *private equity*, en línea con las estrictas regulaciones de Basilea III. Si bien esta normativa, emitida luego de la crisis financiera global de 2008, no prohíbe a los bancos invertir en fondos de capital privado, sí impone restricciones severas que desincentivan es-



tas inversiones. Ello debido a que se les considera activos de alto riesgo que podrían afectar los ratios de capital. "[Los bancos] ya no pueden utilizar la 'palanca' para invertir en cosas que no son propias del *core bancario*. Por lo tanto, han ido deshaciéndose de estas posiciones que habían tomado hace muchos años. Es una tendencia mundial", explica el CEO de Capiá SAFI, Carlos Rojas.

Por el lado del Fondo Soberano de Qatar —cuya inversión ascendería a unos US\$250 millones—, la prisa por salir se debería a que no quiere verse expuesto a las contingencias del proyecto minero Ariana, ubicado en Marcapomacocha, Junín. El proyecto está envuelto en un prolongado proceso judicial que data de 2019, debido a los riesgos que, según los demandantes, representa para el sistema hídrico de Marcapomacocha. Este último abastece de agua potable a Lima y Callao.

A la fecha, el proyecto está en suspenso, a la espera de la resolución del Poder Judicial. De acuerdo con una fuente con conocimiento de la estrategia de SPM, la empresa estaría considerando la posibilidad de modificarlo para salir del entrapamiento legal. Pero esto retrasaría más la construcción y la entrada en operación de la mina. "No es una modificación fácil, porque no es solamente técnica. Involucraría compras no planificadas", revela la fuente a la que logró acceder SEMANAeconómica.

Dicha contingencia podría castigar severamente el precio del *deal*. Un impacto que podría ser compensado por el valor que se le asigne a Condestable, una unidad minera que registra buenos números y que, hoy, es la fuente de caja de la empresa. En el

IT24, la producción de cobre de Condestable reportó resultados positivos y SPM estimaba cerrar la operación del año con entre 24,000 y 25,000 toneladas de producción, según declaró su presidente y gerente general, Adolfo Vera, al diario Gestión, en mayo de 2024.

En la recta final

SEMANAeconómica se contactó con SPM para este informe, sin obtener respuesta. Sin embargo, fuentes con conocimiento directo del proceso confirmaron a esta revista que las negociaciones se vienen cocinando desde 2023 y, hoy, el deal atraviesa la fase de due diligence. "En esta etapa, luego de que se hayan presentado ofertas no vinculantes, lo que hace el banco o fondo de inversión que está buscando la venta es invitar a tres o cuatro potenciales postores. El objetivo es que las ofertas no vinculantes, que en buena cuenta son indicadores de precio y confirmación de fuentes de financiamiento, se conviertan en vinculantes. Y se convierten en vinculantes cuando completaron el due diligence y pueden confirmar el

Los principales inversores del fondo que controla SPM son Barclays y el Fondo Soberano de Inversión de Qatar. Ambos estarían empujando la venta.

precio que están dispuestos a pagar", explica el socio de Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero, DU & Uría, Guillermo Ferrero.

De acuerdo con la información a la que accedió SEMANAeconómica, entre los postores finales estarían la minera Alpayana, de la familia Gubbins, y el Grupo Dyer. La primera compañía ha desplegado una sostenida estrategia de crecimiento inorgánico: en 2022 adquirió la mina Iscaycruz de Glencore y en 2023 se hizo con Morococha, hasta entonces propiedad de Pan American Silver. Más recientemente, intentó adquirir el 100% de Sierra Metals (SE1946) y, ahora, la siguiente en su lista de compras sería SPM. Para financiar la operación, Alpayana incluso contaría con un préstamo superior a los US\$100 millones, aprobado por Banco Santander.

Por su parte, el Grupo Dyer, más conocido por su apuesta en industrias intensivas en capital, como la agroindustria y la acuicultura, es dueño de la mina Cobriza desde 2022. "Su presencia en minería es reciente. Les ha ido bien y lo más probable es que quieran seguir expandiéndose", afirma Rojas.

El rubro polimetálico y la ubicación de las operaciones de SPM en la región centro del país (ver gráfico) le permitiría a los postores generar sinergias con sus operaciones, aprovechando el escenario actual de altos precios del cobre. "Lo ven como una oportunidad de crecimiento para consolidarse y generar ahorro de costos y optimización de operaciones, por las ventajas que ofrece ubicarse en la misma zona y dedicarse al mismo material", explica el exviceministro de Minas, Augusto Cauti.

Si bien la contingencia de Ariana podría implicar cierto desincentivo, este proyecto es un candidato interesante a incluir en el pipeline de nuevos proyectos del país, dadas sus reservas de cobre y zinc. "Posiblemente [los compradores] tengan mejor capacidad de manejar esta situación a largo plazo, al tener varias operaciones", señala Cauti.

Ante las consultas de esta revista, Alpayana sostuvo que la empresa se encuentra constantemente en búsqueda de nuevas oportunidades orgánicas e inorgánicas de crecimiento y se excusó de dar más detalles. "Como política, no comentamos sobre rumores del mercado", afirmó la empresa. Por su lado, el Grupo Dyer señaló que "al igual que en los demás sectores en los que opera, está siempre evaluando alternativas de inversión".

Operaciones mineras de las empresas involucradas

Leyenda:

Empresa
Unidad minera
Ubicación
Mineral explotado

Alpayana

Unidad minera
Iscaycruz
Ubicación
Oyón, Lima
Mineral explotado
Zinc, plomo
Unidad minera
Americana
Ubicación
Huarochari, Lima
Mineral explotado
Zinc, plomo, cobre y plata
Unidad minera
Yauliyacu
Ubicación
Huarochari, Lima
Mineral explotado
Zinc, plomo, cobre y plata
Unidad minera
Morococha
Ubicación
Yauli, Junín
Mineral explotado
Zinc, plomo, cobre y plata



Grupo Dyer

Unidad minera
Cobriza
Ubicación
San Pedro de Coris, Huancaavelica
Mineral explotado
Cobre con contenido de plata

Southern Peaks Mining

Unidad minera
Proyecto Ariana
Ubicación
Yauli, Junín
Mineral explotado
Cobre y zinc, con subproductos de oro y plata
Unidad minera
Condestable
Ubicación
Cañete, Lima
Mineral explotado
Cobre, con subproductos de oro y plata

Fuente: Southern Peaks Mining, Alpayana y Grupo Dyer

Sectores y Empresas

RETAIL

El renacer comercial de El Polo

La creciente ocupación de oficinas y una nueva oferta de viviendas y servicios le han devuelto la vitalidad a El Polo. Tras años de estancamiento, vuelve a ser un epicentro comercial para Surco.

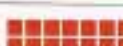
Tras un inicio del quinquenio marcado por un escaso dinamismo, el clúster comercial de El Polo, ubicado en la avenida del mismo nombre, ha logrado sobreponerse y resurgir como un importante corredor comercial en Surco. La llegada de oficinas de grandes empresas, el crecimiento de la oferta de vivienda y su ubicación le han devuelto la vitalidad a la zona. El eje comercial dispone hoy de tres malls (C.C. El Polo, El Polo Plaza Center y Urban Plaza) y una amplia gama de opciones gastronómicas y de entretenimiento.

El C.C. El Polo, pionero de este clúster, inauguró su primera etapa —hoy posee El Polo I y El Polo II— en 1996. Al inicio, su *tenant mix* se enfocó, sobre todo, en tiendas de vestimenta, con marcas pequeñas. Pero su despegue llegó más de dos décadas después, cuando en 2023 incrementó su oferta gastronómica, reemplazando algunos locales comerciales por restaurantes.

Entre los locatarios más recientes de este rubro están Osaka, El Pan de la Chola, Franklin, Chili's, La Lucha Sanguchería y el supermercado de comida saludable Flora & Fauna. "Elegimos esta ubicación porque era un punto medio entre los locales de La Molina y Chacarilla. Es una de las tiendas que ha madurado más rápido. Hoy, tiene entre 300 y 350 transacciones al día", detalla el gerente general de Flora & Fauna, Erasmo Wong Seoane.

Mercado de oficinas y viviendas en la zona comercial de la Av. El Polo

Mercado de oficinas

	Edificios operativos	Stock	Tasa de vacancia
2022	 12	61,500 m ²	 20.1%
2023	 13	63,500 m ²	 13.5%
2024	 13	63,500 m ²	 10%
2025-26	 15	78,500 m ²	—



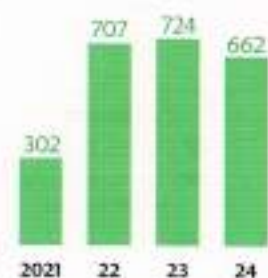
Otro de los centros comerciales que contribuyó a dinamizar la zona es Urban Plaza, inaugurado en 2021 y ubicado frente al C.C. El Polo. Entre sus principales locatarios están Cineplanet, San Antonio, Granja Azul, Smart Fit y Mercado 28. "Nos dimos cuenta de que los residentes de la zona no tenían una oferta comercial de entretenimiento. Vimos la oportunidad y apostamos por abrir un *street mall*", cuenta el gerente general de Urban Plaza, Faek Eissa. El mall cerró el 2024 con dos millones de visitas y una ocupación del 90%.

El crecimiento vino acompañado de una mayor oferta de oficinas, que incrementó la afluencia de personas. Para 2009, Surco sólo tenía 25,000 m² de oficinas en el centro empresarial Cronos, del Grupo Centenario, ubicado junto a la Av. El Derby. "Hoy, el distrito es el segundo más grande en oferta

de oficinas, luego de San Isidro", remarca el gerente general de Centenario Oficinas, Esteban Ochoa. En 2024, el stock llegó a 63,500 m², con una vacancia de 10% (ver gráfico), según cifras de Binswanger.

Buena parte de esta oferta de oficinas está concentrada en la zona de El Polo, por ser el

Unidades inmobiliarias en oferta



Fuente: Binswanger, ASEI

SET PARA EL PÁDEL

El pádel empieza a crecer a ritmo moderado en el Perú y, con este, la demanda de productos, servicios y espacios relacionados al deporte. **Aun- que por ahora la explosión haya sido menos veloz que en otros países de la región, donde el boom del pádel ya logró consolidarse, en Perú la adopción de este deporte todavía muestra margen para seguir creciendo.**

El creciente interés se ve reflejado en la mayor búsqueda de productos relacionados al pádel, como las palas — equivalentes a las raquetas en el tenis—. “En el último año, evidenciamos un incremento de 25% en las visitas de este tipo de productos. Y la venta de palas creció más de 50% respecto al 2023”, cuenta el gerente de Marketing de Mercado Libre, Sergio Giannotti.

Aunque a una menor escala, la venta de zapatillas e indumentaria también está cobrando relevancia. Asics, por ejemplo, lanzó el año pasado líneas exclusivas para pádel. “Fuimos ingresando con cautela, para ir midiendo la reacción del público. La verdad es que fue muy buena. Para los próximos años

vamos a aumentar la oferta, porque lo poco que trajimos tuvo una rotación muy alta”, revela Javier Longinotto, gerente general de Cretel en Perú, distribuidor de Asics.

Sumado a ello, la aparición de más y más canchas de pádel está atrayendo la atención de aficionados e inversionistas interesados en construir nuevos espacios para este deporte. “En enero de 2023 abrimos nuestro primer club, en Manuel Holguín, Surco. Este año inauguraremos nuestro cuarto y más grande club, con ocho canchas, a la espalda del C.C. El Tragal”, detalla Sebastián Escalante, gerente general de One Padel.

La popularidad de este deporte trasciende incluso a la capital. La práctica del pádel ya irrumpió en ciudades como Trujillo, Tacna y Arequipa, donde sigue ganando adeptos, impulsado principalmente por su alto componente social. En junio del año pasado, por ejemplo, The Urban Padel Hub inauguró su primer club en Trujillo, con una inversión de US\$1,5 millones. El espacio de 2,200 m² incluye tres canchas de pádel, una academia, tiendas

deportivas, restaurantes y hasta una inmobiliaria, de acuerdo con el cofundador del club, Ricardo Vásquez.

A la fecha, en el país existen menos de 200 canchas de pádel, según estima Escalante, de One Padel. Los inversionistas apuntan a seguir sumando nuevos espacios, pero todavía de manera menos explosiva que en países vecinos como Chile, donde la cantidad de canchas pasó de 570 a 1,088 en sólo dos años, de acuerdo a cifras de la app Easycancha. “Aquí tendremos un crecimiento

menos abrupto y más ordenado, porque va de la mano con lo difícil que es conseguir buenos terrenos”, reconoce Alfredo Valverde, gerente

general de ICMA Sports, que desde hace dos años tiene seis canchas de pádel en el Jockey Plaza.

El poder acceder a infraestructura para practicar pádel sin necesidad de tener membresía en un club es un factor adicional que, hoy, contribuye a que más personas incurrieren en este. “Vemos que vienen a jugar jóvenes de 20, 25 años. Y también un grupo importante de mujeres está empezando a practicar este deporte”, señala Valverde. Los precios por alquilar canchas de pádel en ICMA Sports, por ejemplo, oscilan entre los \$160 y los \$160 por hora.

A raíz del notorio crecimiento descrito, empresas de distintos rubros empiezan a interesarse en auspiciar competiciones de pádel. “Nuestro principal sponsor fue Betson. Luego, tuvimos a Ryanair, Copa Airlines, Certified Angus Beef y Volvo. Esperamos sumar más”, cuenta Nicole Aragonés, fundadora de Iqonike, organizadora del Lima Padel Series. **(AÑO)**

The Urban Padel Hub invirtió US\$1,5 millones en su primer club de pádel en Trujillo



punto de conexión entre San Borja y La Molina. “Y está al medio de las otras dos zonas corporativas y comerciales de Surco: el Jockey Plaza y Chacarilla. Además, colinda con la embajada de EE.UU. y muchas clínicas. Todo eso le suma mucho tránsito y valor”, explica el research manager de Binswanger Perú, Max Medina.

Pero el renacer de la zona también se explica por el crecimiento inmobiliario. El Grupo T&C, por ejemplo, dispone actualmente de tres edificios residenciales cerca a la embajada, por ser “una zona de buen nivel adquisitivo”, según su gerente general, William Ticona.

El street mall Urban Plaza, ubicado en El Polo, cerró 2024 con 90% de ocupación

Todos estos factores siguen impulsando el desarrollo del eje comercial de El Polo, con nuevas marcas que buscan tener presencia en la zona. Urban Plaza inaugurará un local de Edo Sushi Bar y un piso destinado a juegos de escape room, con lo que busca alcanzar el 100% de ocupación.

Aunque el clúster aún tiene margen de crecimiento, El Polo deberá sortear ciertos desafíos pendientes para alcanzar su máximo potencial. “La venta no ha alcanzado aún a nuestro local de Miraflores. Hay oportunidad de crecer, pero tienen que facilitarse temas como los espacios de parqueo”, advierte el socio gerente de Mercado 28, Michel Seiner. **(EAA/AÑO)** ■



DEALS

LA AYUDA DE TRUMP AL M&A LOCAL

El dinamismo que podría impulsar una eventual concreción de la agenda orientada a la desregulación del presidente Donald Trump en el mercado de M&A de Estados Unidos abriría, a la vez, oportunidades para el mercado peruano de deals y para los grandes jugadores locales interesados en la plaza estadounidense. Por un lado, la flexibilización podría estimular una mayor llegada de fondos de inversión extranjeros al Perú y, por otro, impulsaría las fusiones y adquisiciones de empresas peruanas en el mercado estadounidense.

La menor regulación en el control de fusiones y la libre competencia que ha prometido el presidente Trump en su segundo gobierno incentivaría más procesos de adquisición. Tanto en el caso de empresas norteamericanas como en el de compañías peruanas que busquen acelerar su expansión en ese país. "M&A de empresas peruanas en EE.UU. ha habido y van a seguir. Por ejemplo, Unacem compró una operación en California en 2023 por US\$317 millones. Otro es GRAM (Grupo Romero Asset Management), que levantó capital para invertir allá", recuerda el socio de Phlippi, Prietocarrizosa, Ferrero, DU &

Uría, Guillermo Ferrero.

A ese apetito se suma la reciente seguidilla de recorte de tasas de la Reserva Federal (Fed), que favorece las transacciones. "Los fondos tendrán préstamos más bajos para seguir invirtiendo en Latinoamérica, incluyendo a Perú", prevé el CEO de Capia SAFI, Carlos Rojas. Si bien la Fed puso en pausa los recortes iniciados a fines del año pasado, el mercado no descarta que se retomen. "A corto plazo, es probable que no ocurra, pero sí podría suceder en 2026", advierte el head of research para Perú & Colombia de Larrain-Vial, Luis Ramos.

En ese contexto, podrían aterrizar en el Perú más fondos de inversión como Linzor Capital, que adquirió el 100% Win, o Actis, que compró los activos de generación de Enel. Y las empresas estadounidenses también

podrían activar una mayor ola de adquisiciones. "El nuevo gobierno está interesado en que las empresas crezcan en jurisdicciones relativamente cercanas a EE.UU.", dice Ferrero.

Todo esto supondría una mayor actividad de M&A, tras un inicio de año con bastante dinamismo, como había anticipado SEMANAeconómica a fines de 2024 (SE 1942). Prueba de ello es la cantidad de transacciones que hoy están en curso. "Iniciamos con unas 20 transacciones activas. Vamos cerrando tres y tenemos tres contrataciones nuevas [para asesorar en transacciones]", revela el socio fundador de Miranda & Amado, Roberto MacLean. (ASU)

Más fondos de inversión extranjeros podrían aterrizar en el Perú

GASTRONOMÍA

"No descarto la posibilidad de lanzar bonos privados"

Rubén Sánchez, CEO del Grupo San Antonio, anuncia que evalúa salir al mercado de capitales para financiar un agresivo plan de expansión. Este incluye cinco aperturas en Lima e incluso aterrizar en EE.UU. y Europa.

San Antonio decidió no abrir nuevos locales en los últimos años, debido a la recesión y la incertidumbre en el país.

¿Este año retomarán sus planes de expansión?

El año pasado contuve el crecimiento, porque tenía que recomponer o reequilibrar la situación de las ventas. Por eso postergué las inauguraciones, para no distraerme. Este 2025 estamos retomando los proyectos de crecimiento agresivamente. La meta es abrir cinco tiendas en Lima, pero eso dependerá exclusivamente de los locales que encontremos y si son atractivos.

¿También abrirán en provincias o fuera del Perú?

En provincias no, porque no encontraremos la escalabilidad del negocio que pretendemos. Fuera de Lima sólo podría poner una o dos tiendas como máximo. Eso no es suficiente en términos de integración vertical. Los planes de internacionalización si los estamos retomando, ya tenemos definidos los mercados. Por ejemplo, Estados Unidos y Europa serían los mercados primarios.

¿Cómo financiará San Antonio esta expansión?

Siempre hemos crecido con nuestros recursos o con apalancamientos bancarios, pero no descarto la posibilidad de lanzar bonos privados. Lo estamos evaluando, porque hacerlo me expone a stakeholders más complejos.

¿Cuánto logró crecer San Antonio en el 2024?

Credimos más o menos 5% en ventas. Recuperamos lo que fue un primer semestre complejo, gracias a que replanteamos nuestro mix de categorías. Comenzamos a apuntalar mucho el lanzamiento de productos y eso nos permitió enfrentar una competencia nueva y muy agresiva.

¿Qué cambios hicieron en el mix?

Hicimos bastantes upgrades a nuestros productos o lanzamos productos que estén más de moda. Nuestra pastelería era muy tradicionalista. Reformular muchos de estos productos, como pasteles y postres, nos permitió captar nuevos clientes. El principal desafío de San Antonio radica en hacer que los clientes no nos vean como un negocio antiguo, sino como uno versátil. (ASU)

San Antonio



Evento

Cultura y liderazgo en la era de la IA

Construyendo las organizaciones del futuro

19 MARZO

8:30 AM



Con el auspicio de:



"Pensamos superar los US\$2 millones en ingresos este año"

Doorman, startup peruana de soluciones tecnológicas para edificios con cuatro años en el mercado, busca posicionarse y crecer a gran escala en el mercado mexicano. Francisco Llerena, su CEO, detalla la estrategia.



Doorman

¿Cuál es su modelo de negocio?

Muchos edificios (en Lima) operaban de manera muy tradicional. Entonces, empezamos atacando la necesidad más urgente: seguridad. De ahí sale el servicio de conserjería virtual, que representa el 80% de los ingresos. El otro 20% nace de otras necesidades. Para edificios, brindamos mantenimiento y actualización de sistemas tecnológicos. En algunos casos podemos hacerlo de forma financiada. Para departamentos, implementamos proyectos de domótica (automatización de vivienda).

¿Cuáles son sus clientes objetivo?

Tenemos algunos negocios pequeños y oficinas, pero el 95% son edificios residencia-

les. Tratamos conjuntas de propietarios o administradoras. Y, para edificios en proyecto, con inmobiliarias.

¿Qué resultados han tenido a la fecha?

Empezamos en 2021 con cinco edificios y en 2024, con la entrada a Chile, cerramos con 185. En ingresos recurrentes terminamos el 2022 con US\$150,000, el 2023 con US\$450,000 y el 2024 con US\$950,000.

¿Cuál es su objetivo este año?

En el 2525 entraremos a México. No hay players establecidos y es una oportunidad enorme: casi 200,000 edificios con perfil adecuado para nuestros servicios. Con ello,

pensamos superar los 300 edificios y los US\$2 millones en ingresos este año. En adelante, apuntamos a seguir creciendo a triple dígito en 2026 y 2027 y luego crecimientos promedio de 80%. México será el mercado más importante a corto plazo.

¿Cómo financiaron este crecimiento?

Conseguimos algo de deuda e inversión ángeles por US\$300,000. Apuntamos levantar US\$500,000 adicionales entre deuda y equity. Cerca del 70% se destinará para el crecimiento en México y lo demás para mejorar las operaciones. Ya tenemos comprometidos casi la mitad y buscamos completar la ronda con inversionistas mexicanos. (CCC)

Ola de M&A en energías renovables



Sergio Amiel
Socio de Garrigues

El dinamismo que se espera para los deals del sector energético este año tendrá un protagonista especial: los proyectos renovables.

El mercado de energías renovables en el Perú atraviesa un año clave de transformación y crecimiento. La necesidad de transitar hacia una matriz energética sostenible y la atracción de capital extranjero están impulsando un escenario favorable. El dinamismo que se avecina en el mercado de proyectos y M&A, en general, anticipa el cierre de transacciones relevantes en el sector energético.

En Perú, se cerraron al menos cinco adquisiciones en el sector energía en 2024, según Transactional Track Record (TTR). Tres de estas fueron de Recursos Energéticos Renovables (RER). Este año, podrían cerrarse hasta ocho operaciones en este sector y cuatro involucrarían a proyectos RER, lo que convierte a estos últimos en un foco importante.

Recientes cambios regulatorios, como la modificación a la Ley 28832, que asegura el desarrollo eficiente de la

generación eléctrica, fomentan una mayor presencia de tecnologías RER en la matriz energética peruana, como la solar y eólica, a fin de que su participación llegue al 30% en 2030. Para ello, se han generado condiciones más favorables, facilitando la celebración de contratos de suministro a largo plazo y licitaciones específicas. Este escenario estimulará el crecimiento del sector. Y su auge es una oportunidad trascendental para el desarrollo de proyectos y el ingreso de nuevos actores.

La inversión en infraestructura para generar energía limpia no sólo diversifica la matriz. Genera también empleo en etapas clave del desarrollo de proyectos, desde la construcción hasta la operación. Además, la llegada de capital internacional y sus empresas fortalecen la competitividad del mercado energético local. Hoy, existe un número relevante de desarrolladores internacionales elaborando proyectos RER para venderlos antes de que empiecen operaciones o para codesarrollarlos. Junto con los proyectos que vienen siendo desarrollados por diversas empresas del sector, esto apunta a generar un foco de especial interés y actividad transaccional. ■

AMERICUS REED



KEYNOTE SPEAKER. PROFESOR DE MARKETING,
WHARTON UNIVERSITY

PONENCIAS

The Right (And Wrong) Ways Deploy Artificial Intelligence (AI)

The New World Order of Marketing:
How Consumers Engage With Your Brand
& How You Have to Engage with Them

CONOCE A NUESTROS SPEAKERS



HUGO JOSUÉ ANTE HIDALGO

Gerente de Consultoría,
ARELLANO Consultoría para Crecer



ROLANDO ARELLANO CUEVA

Presidente,
Arellano Consultoría para Crecer



OMAR AWAPARA FRANCO

Secretario General,
Asociación Civil Transparencia



EDURNE BENITO

Vice President, Digital
Marketing & Loyalty,
Intercorp Retail



HELMUT CÁCEDA SALAZAR

Presidente Ejecutivo,
Cámara Peruana de Comercio Electrónico



LUCAS CHÁVEZ-ALCORTA R.

Speaker Internacional,
Experto en Marketing, Cultura
Creativa e Inclusión,
Ex CMO Regional de Falabella



GIANINA CHÁVEZ ALIAGA

Director Marketing,
PUMA Group



ANGÉLICA CHINCARO

Lead of Design Research &
Strategy, IA Collaborative



KIM DE ANDA

Directora de Marketing
Regional para LATAM,
Dupingo



FEDERICO LARA

Business Observability
Leader & Cross-Border
e-Commerce Inventor



ALEX LE BIENVENU

Director of Data & IA for LATAM,
Customer Success



MARU LEGUIZAMÓN

Chief Data & Digital
Analytics Officer (CDO),
Interbank



ANTONIO MIRANDA

CEO, Omnicom Media
Group Perú y Bolivia



ÓSCAR ALFONSO MORAL GARCÍA

Gerente comercial y
Marketing, Club Sporting
 Cristal



LUIS QUILES

Head de Inteligencia
Artificial, NTT Data



ALONSO SEGURA

Ministro, MEP,
Director de la carrera de
Finanzas, PUCP



JUAN CARLOS SZNAK

CEO y Fundador,
Hosag



DANIELLA VALERIANO

Regional Director,
Meta Perú Latam
& Andean

SPONSORS



MEDIA PARTNERS



PARTNERS ESTRATÉGICOS



BOLSA DE VALORES DE LIMA

Dime cuánto ganas...

La SMV buscará que las empresas listadas publiquen los salarios de sus altos ejecutivos y directores. La idea, que buscaría una mayor transparencia, podría a la vez conllevar serios riesgos.

La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) ha puesto el ojo en las remuneraciones y compensaciones que reciben los directores y altos ejecutivos de las empresas que listan en la Bolsa de Valores de Lima (BVL). El regulador considera que la información que estas compañías difunden al respecto es insuficiente y, por eso, ha incluido el tema como uno de los puntos a trabajar en su agenda temprana para 2025, de reciente publicación.

En los próximos meses se empezaría a trabajar una propuesta de regulación, con el objetivo de mejorar la transparencia en este ámbito. En concreto, la SMV opina que la información que se difunde actualmente en relación a los ingresos de los cargos clave no permite que los inversionistas y accionistas evalúen correctamente las políticas remunerativas de las empresas listadas.

Hoy, la regulación sobre este tema varía mucho entre países del mundo. En economías desarrolladas, como EE.UU. y Europa, las empresas que cotizan tienen la obligación de informar al mercado no sólo cuánto pagan a sus ejecutivos, sino también cómo lo pagan. "Si quieres saber cuánto gana el CEO de Amazon basta buscar en Google y encuentras todo el paquete de compensación", afirma el *COI Rewards Leader* para Latinoamérica de Mercer, Renzo Carpio. Mientras que en países como Brasil y México —ambos miembros de la OCDE— las empresas publican la sumatoria de las remuneraciones, pero no información individualizada ni los criterios para determinarla, como recuerda el socio de Consultoría de EY Perú, Óscar Meléndez. El resto de la región se muestra más rezagada.

Para el asociado senior de Rebaza, Alcázar & De Las Casas, Pedro Díaz, al conocer los salarios de los directores y la alta gerencia, los inversionistas podrían determinar cuánto les cuesta la gestión de la compañía y evaluar su eficiencia. No obstante, actualmente en el Perú no hay obligación de hacer pública esta información. Por el contrario, impera cierto celo respecto a compartir la información salarial de los ejecutivos, como advierte Carpio.

Según el presidente de la Asociación de Secre-



tarios Corporativos de América Latina (ASCLA), Enrique Díaz, se han dado casos en los que los CEO han aprobado jugosas bonificaciones en circunstancias en que sus empresas iban mal. En esos casos, conocer la política remunerativa ayudaría a asegurar que los incentivos que reciben directores y gerentes estén alineados con los intereses de sus compañías. "La transparencia de la información permite una correcta formación de precios de los

valores que se ofertan en el mercado", considera la asociada senior de Vodanovic, Karina Chinguel.

Para que la medida sea eficiente, sin embargo, la SMV tendría que hilar

muy fino y lograr una regulación equilibrada. Una que concilie la necesidad de mayor transparencia con los riesgos propios de la realidad del país, como remarca el gerente Regional Legal y Cumplimiento de Marsh McLennan, Benito Pedemonte.

Y es que, en el Perú, el punto más álgido está vinculado con la seguridad. "Poner en vitrina cuánto es el sueldo de un geren-

"Preocupa que esta información pueda ser un insumo para los extorsionadores"

"Ser banco nos permitirá fortalecer el frente del ahorro"

Ralph Guerra, gerente general de Compartamos -del Grupo Centera-, traza la hoja de ruta de la financiera que acaba de obtener licencia bancaria en el Perú. El nuevo banco buscará captar depósitos de los sectores A y B y alcanzar los 2 millones de clientes.



te o de un director, podría ser peligroso y generar resistencia en las compañías", advierte Pedro Díaz, de Rebaza, Alcázar & De Las Casas. En el mismo sentido, la directora independiente Rosa Asca teme que difundir estos datos pueda desincentivar el arribo de buenos profesionales a las compañías listadas. "Me preocupa mucho que, si esta información se hace pública, pueda ser un insumo para los extorsionadores", añade.

Ese no es el único riesgo: difundir esta información puede generar conflictos internos, debido a diferencias en los salarios, y problemas reputacionales, debido a la 'satanización' de los sueldos elevados. Debido a ello, Enrique Díaz, de ASCLA, espera que la SMV opte por esquemas de transparencia intermedios, que se amolden a la realidad local. Esta revista remitió preguntas a la SMV, pero al cierre de esta edición no obtuvo respuesta. (MAP)

¿Qué motivó a Compartamos Financiera a solicitar una licencia bancaria?

Tiene que ver con nuestra evolución, que consideramos una historia de éxito. Empezamos como una ONG, pasamos a ser edpyme, luego financiera y, ahora, nos transformamos en banco. Nos permitirá fortalecer el frente del ahorro, con lo cual tendremos un mejor fondeo en términos de costos y, por tanto, se fortalecerá nuestra cartera de créditos.

¿Cómo ayuda ser banco a fortalecer el frente del ahorro?

Ampliaremos nuestra capacidad de captar el ahorro corriente de los segmentos socioeconómicos A y B.

Hemos visto a mucha gente interesada en poner su dinero en Compartamos y, como banco, la percepción de riesgo es muy diferente. Eso también ayuda a mejorar nuestras calificaciones crediticias.

"Mibanco es un jugador con el que normalmente competimos y eso no va a cambiar"

¿El foco de Compartamos Banco seguirá siendo el sector microfinanciero?

Absolutamente. No pensamos movernos de ese segmento, que tiene oportunidades importantes para seguir avanzando y generando inclusión financiera.

¿Mibanco será el competidor directo?

Independientemente de la licencia que se tenga, el sistema de microfinanzas es muy competido. Mibanco es un jugador con el que normalmente competimos y eso no va a cambiar sustancialmente.

¿Les interesa hacer crecer más su cartera de consumo?

Tenemos una participación muy pequeña en el segmento de consumo. Atendemos básicamente a nuestros clientes de la microempresa y la idea es seguir esa dinámica. Para eso hemos lanzamos Creditienda, un marketplace que está en una etapa piloto.

¿Qué logros exhibe Compartamos?

Pasamos de tener 85,000 clientes en 2011 a atender hoy a 1.2 millones. Por número de clientes de crédito, hoy estamos en el top 4 de las empresas del sistema financiero. Nuestra cartera de colocaciones suma S/4,260 millones. Ya estamos en 22 departamentos del Perú y este año llegaremos a 23. Nuestro sueño es llegar a servir a más de 2 millones de personas en el 2026. Queremos fortalecer nuestra presencia en el Perú.

¿Qué metas tiene Compartamos para este 2025?

Tenemos expectativas muy positivas. En créditos, esperamos que los clientes crezcan en 20% y, la cartera, en 10%. Y en ahorros los clientes deberían crecer casi 60%. La expectativa es que la morosidad siga bajando. Vamos a trabajar en la venta cruzada para que este año el 56% de nuestros clientes tengan nuestros tres productos (créditos, ahorros y seguros).

¿Cuáles son los planes para Bim, su billetera digital?

Bim está siendo una herramienta fundamental para atender a nuestros clientes, sobre todo del crédito grupal. Ahora mismo tenemos el 93% del accionariado de la billetera electrónica, pero estamos buscando llegar al 100%. (MAP)



AUMENTOS EN CIFRA RÉCORD

Las empresas que listan en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) mantendrán en 2025 su predisposición a realizar incrementos de capital, aunque la tendencia perdería algo de fuerza respecto a años anteriores.

En 2024, los incrementos de capital superaron por segundo año consecutivo los niveles registrados antes de la pandemia

de Covid-19. Según datos de la BVL, el año pasado el monto total de estas operaciones ascendió a \$7,076 millones.

De este total, \$2,308 millones correspondieron a capitalización de utilidades; pero más llamativo es el monto destinado a suscripciones preferentes: \$4,768 millones, una cifra histórica.

Julio Plácido, gerente comercial de ruam, confirma que más empresas peruanas están optando por la suscripción preferente. Y esta preferencia

por financiarse con aportes de los accionistas obedecería a las altas tasas de interés que se han visto en los últimos años, y que llevaron a que se incrementen los costos de emitir deuda corporativa, según explica Cristhian Escalante, head of investment banking de BTG Pactual en Perú.

La suscripción preferente permite a un accionista evitar que se diluya su participación. Además, a modo de incentivo, hoy es muy común que el precio que se les ofrece a los accionistas esté por debajo del precio de mercado, resalta Escalante. Las empresas usualmente amplían su capital conforme van creciendo sus operaciones, pero también usan esa inyección de dinero para financiar sus proyectos de inversión, fortalecer su situación patrimonial

o por exigencias regulatorias, como en el caso de los bancos, explica Marco Antonio Zaldivar, expresidente de la BVL.

Un sector que con seguridad capitalizará utilidades este año

es la banca. Como explica el profesor de Pacífico Business School, Jorge Carrillo, los bancos requerirán más capital para cumplir

con la regulación de Basilea y los requerimientos de la SBS.

Respecto a las empresas no financieras el panorama no es tan claro. Por un lado, se prevé una consolidación de la recuperación económica local, que favorecería los requerimientos de aportes de capital. Sin embargo, juega en contra la ausencia de grandes proyectos de inversión, el inicio de la campaña electoral y un entorno de menores tasas de interés. (MAP)

Los aumentos de capital sumaron \$7,076 millones en 2024

Aumentos de capital de empresas listadas en la BVL

En millones de \$/



Fuente: Hechos de Importancia de la BVL

RENTA VARIABLE

¿Un punto de inflexión para las 'siete magníficas'?



Iván Zárate,
Vicepresidente senior en Perú de SURA Investments

La irrupción de DeepSeek impactará en el desempeño de largo plazo de las tech stocks. Pero, en el corto, la apuesta por estas se mantendrá.

La aparición de DeepSeek, la inteligencia artificial (IA) desarrollada en China, ha generado una fuerte disrupción. Que una empresa relativamente pequeña haya sido capaz de crear un modelo de IA competitivo, con una inversión reducida —y abriendo su código a todo el mundo—, generó dudas acerca la sostenibilidad del boom tecnológico.

El 2024 fue extraordinario para la bolsa de EE.UU., pero lo fue mucho más para las tecnológicas. Mientras el S&P 500 subió 23%, las denominadas 'siete magníficas' (Apple, Nvidia, Google, Amazon, Microsoft, Meta y Tesla) se apreciaron, en conjunto, 63%. Más que nombres icónicos, estas empresas son auténticos pilares de la economía digital global. Y en el centro del interés están sus inversiones estratégicas en el campo de la IA; un mercado que, según las proyecciones actuales, podría llegar a US\$1.3 billones para 2032.

Ahora, los escenarios que se abren con la irrupción de

DeepSeek son varios. En primer término, se avizora una firme reacción del gobierno de Donald Trump para evitar que China acceda irregularmente a chips claves. Luego, se prevé que la competencia se incremente y, con ello, se vea una reducción de los márgenes de las tecnológicas, con magnitudes diferentes en cada empresa. Aun así, esperamos más inversión de estas compañías. Y cabe resaltar que la principal innovación de DeepSeek es la reducción de costos de entrenamiento de los modelos, algo que podría beneficiar a la cadena completa de valor de la IA.

Todo esto impactará en el desempeño de las tech stocks a largo plazo, mientras que, en el corto, la esperada respuesta de EE.UU. llevaría a que sus tecnológicas recuperen la ventaja. La apuesta por la renta variable de EE.UU. se mantendrá, esperando un mejor momento para reducir el riesgo en nuestra recomendación. Pero no perdamos de vista los riesgos sistémicos que un alto grado de concentración y disrupciones inesperadas puedan generar en los mercados financieros globales.

CIBERSEGURIDAD

Una zona segura cada vez más difusa

La alta incidencia de ciberataques está llevando a las compañías locales a extender el alcance de sus 'candados' incluso hasta los dispositivos personales de sus trabajadores.

En un entorno de ciberataques más sofisticados y recurrentes, las empresas se enfrentan al reto de llevar la ciberseguridad incluso fuera de sus fronteras o límites naturales. Un celular donde coexisten grupos de WhatsApp corporativos y personales es un potencial foco de incidencias. Y hábitos aparentemente inocuos, como revisar el correo electrónico o enviar archivos de trabajo a través de una red pública, hoy suponen riesgos; especialmente, si se toma en cuenta que el 85% de los limeños no usan software de seguridad en sus equipos (ver gráfico).

Esta realidad ha obligado a las empresas a robustecer y extender sus medidas de ciberseguridad cada vez más lejos del perímetro de la compañía. "Los colaboradores pueden venir con sus equipos personales y solicitar una conexión particular. Para eso hay reglas, directrices y flujos específicos", cuenta el superintendente de Seguridad de Información de Cementos Pacasmayo, Percy Palomino.

Conductas poco seguras, como conectarse a una red Wi-Fi pública o utilizar la misma contraseña en diversas cuentas, acrecientan el riesgo. "El perímetro cada vez es más difícil de controlar, porque se deforma al momento que le damos un dispositivo a las personas y se lo llevan", reconoce el líder regio-

La mayoría de limeños no utiliza un software de seguridad en dispositivos personales



Fuente: Estudio "Radiografía de la seguridad digital en Lima, perspectivas para 2015" de Experian

nal de Consultoría en Riesgos Cibernéticos de Marsh McLennan, Edson Villar. En respuesta, las organizaciones están implementando soluciones tecnológicas para ampliar el alcance de sus medidas de protección. Pacífico Seguros y Prima AFP, por ejemplo, utilizan una aplicación que los trabajadores descargan en sus

celulares y que resguarda la información corporativa e impide su difusión. "No hemos tenido problemas de performance operativo ni pérdidas de productividad por proteger la información de nuestros clientes", afirma el gerente de TI de ambas empresas, Jalil Sotomayor.

Otras compañías han comenzado a incorporar nuevas estrategias para prevenir incidencias, como las capacitaciones diferenciadas. En UTEC, por ejemplo, las capacitaciones en temas de ciberseguridad de los *centennials* son virtuales y las de los *baby boomers*, presenciales. "Consideramos estos aspectos por cómo aprenden y cuán expuestos han estado a la tecnología", dice la directora de la carrera de Sistemas de Información, María Belén Ortiz.

Un dato aparentemente contraintuitivo, pero relevante, es que los *centennials* son más susceptibles a los ataques. Según datos de Experian, el 19% de *centennials* ha sido hackeado, en contraste con el 5% de *baby boomers* que ha pasado por lo mismo. "[Los jóvenes] están muy familiarizados con la tecnología, pero no tienen una educación avanzada en temas de ciberseguridad", remarca el director de la Maestría en Gerencia de TI de Centrum PUCP, Hobber Sicha. (MAB)

"El perímetro de seguridad [tecnológica] cada vez es más difícil de controlar"



"Esperamos que la línea de IA crezca un 50% este año"

Vladimir Vivar, CEO de Applying Consulting, comparte sus proyecciones de crecimiento. La empresa de consultoría tecnológica aspira a facturar más de S/12 millones en 2025, de la mano de soluciones cloud e IA.



La última vez que conversamos, en 2023, apuntaban a facturar S/5 millones. ¿Cómo ha evolucionado su crecimiento?

En 2023 llegamos a los S/7 millones. El año pasado, a S/10 millones. En 2023 y 2024, el foco [de los clientes] fue la optimización de la nube. Aprovechamos la oportunidad con [el servicio de] modernización de aplicaciones. Lo siguiente fue cómo hacer más eficiente la operación: cómo usar los datos. Ahí el servicio de analítica tomó fuerza.

¿Cuánto crecería el negocio este año?

Nuestra meta comercial está sobre los S/12 millones. Deberíamos crecer un promedio de 20%, al menos, los tres próximos años.

¿Qué drivers impulsarían los S/12 millones que buscan facturar en 2025?

Uno será el negocio de cloud. Sobre todo por la modernización de aplicaciones: los clientes adoptan nueva tecnología y adquieren más servicios en nube. Otro, sin duda, será la inteligencia artificial. Esperamos que esa línea de servicio crezca un 50% este año, porque está bastante demandada.

¿Cómo gestionarán el crecimiento a nivel operativo para que sea sostenible?

En 2024 hicimos una transformación de la compañía. Abrimos una gerencia de Operaciones [con] una persona a cargo de las tres líneas de negocio. Ya tenemos una

estructura: gerente de área, gerentes de servicios, técnicos por cada línea de negocio y una gerencia de Talento Humano. El área Comercial también se fortaleció. Eso es de cara al equipo. A la interna, desarrollamos una herramienta que nos permite predecir las ventas.

Buscan crecer 20% en 2026. ¿Cómo anticipan el efecto del año electoral?

Es un riesgo y ya lo estamos materializando. Tenemos clientes haciendo contratos hasta mayo del otro año y, de ahí, ver qué pasará. En la medida que creemos tecnología para acelerar ventas y reducir costos, creo que irá bien. (MAB)

Inteligencia Artificial: una disrupción que exige liderazgo



Jurgita Šarkovaitė,
Customer Success Director de Neo Consulting

En el Perú, el obstáculo más significativo para una adopción efectiva y transformadora de la IA no es tecnológico, sino gerencial.

Vivimos una época sin precedentes. Mientras las primeras grandes revoluciones tecnológicas —la agrícola, la imprenta y la industrial— necesitaron siglos para transformar la sociedad, hoy somos protagonistas de dos olas de disrupción en menos de una generación.

Hace 20 años, la llegada masiva de las computadoras y la era del Internet cambiaron la forma en que vivimos y trabajamos. Pocos se imaginaron cómo esto cambiaría radicalmente nuestras dinámicas personales y profesionales. Las organizaciones que lideraron esta adaptación tecnológica no sólo redefinieron sus industrias. En muchos casos, también eliminaron competidores que subestimaron su efecto transformador.

Hoy, casi nadie duda del potencial transformador de la IA en los negocios, las organizaciones y hasta las interacciones humanas. Pocos, sin embargo, han logrado in-

corporarla con impacto tangible en su día a día. A más de dos años de la irrupción de ChatGPT y la democratización de la IA generativa, la pregunta es inevitable: ¿qué tan diferente es mi trabajo y los resultados que genero gracias a la IA? Para muchos la respuesta sería "no demasiado" o "no suficiente". Lo que revela un problema de fondo: en el Perú el obstáculo más significativo no es tecnológico, sino gerencial.

La adopción de la IA requiere liderazgo, estrategia y ejecución rigurosa. No basta con experimentar con herramientas aisladas; se necesita una visión clara, alineada con los objetivos del negocio. Acompañada de una gestión estructurada del cambio y medición de indicadores tangibles.

La innovación no ocurre por inercia, ocurre por decisión. Así, el éxito en la era de la IA dependerá de la capacidad de las organizaciones de integrar esta tecnología de manera consistente, iterativa y con un enfoque de largo plazo. La pregunta ya no es si la IA transformará los negocios, sino quiénes sabrán liderar ese cambio. ■



Arévalo

DEFENSA DEL CONSUMIDOR

Precedente financiero en el Indecopi

La reciente multa de más de medio millón de soles a Cooperativa Pacífico anticipa que establecer restricciones por edad al acceso al crédito sería discriminatorio a ojos del Indecopi.

El Indecopi apunta a adoptar una posición más rigurosa con las empresas del sector financiero al analizar casos de discriminación en productos crediticios. En diciembre, la Comisión de Protección al Consumidor del Indecopi sancionó a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pacífico por discriminación, tras corroborar que la entidad establecía requisitos de edad para acceder a cuatro productos de crédito: Crédito MiVivienda, Techo Propio, Casa Propia y Crédito Vehicular. A pesar de que la empresa argumentó que las cooperativas disponen de recursos limitados para prestar y, por ello, debían segmentar su público objetivo, la Comisión resolvió que en ningún caso existía una causa objetiva para aplicar un trato diferenciado por edad.

En el caso de Casa Propia, la web de Cooperativa Pacífico fijaba como condición para solicitar el préstamo tener una edad "mayor a 20 años y menor a 64 años". El mismo caso, pero con distintos rangos de

edad, se repitió en los otros tres productos. La comisión del Indecopi consideró que el requisito no es suficiente para determinar la capacidad adquisitiva de un cliente y, por ende, negarle el crédito. "El Indecopi le dice a las empresas financieras que sólo les debe importar la capacidad de pago de una persona. Es decir, si tiene ingresos, si puede ofrecer garantías o si tiene un patrimonio solvente. La edad es un elemento que se puede considerar, pero no es el único para negar el acceso

a un producto", explica Pierino Stucchi, socio de Stucchi Abogados.

La denuncia que dio origen a la resolución del Indecopi fue formulada por una asociación denominada Defensoría del Consumidor y Usuarios, no por un ciudadano que hubiese sido afectado por

los términos y condiciones de la cooperativa. Lo que significa que ya no será necesario que haya una persona perjudicada en la práctica para que el Indecopi emita una sanción. "Basta con que se acredite una conducta discriminatoria para que se dé la infracción y se impongan las multas", advierte el socio del Estudio Muñiz, Alex Sosa.

Cooperativa Pacífico recibió una multa de S/667,000. Además, deberá abstenerse de exigir una edad determinada en sus productos y, al mismo tiempo, deberá capacitar a sus trabajadores sobre la prevención de la discriminación en el consumo.

La empresa apeló la resolución. Y el reciente nombramiento de dos nuevos vocales en la Sala Especializada en Protección al Consumidor, en noviembre pasado, podría abrir la puerta a que la decisión tenga margen para cambiar en segunda instancia. "La decisión fue de dos votos a uno. Desde noviembre, la sala tiene cinco vocales. Si las personas nuevas votan en discordia, todavía existe espacio para un cambio", precisa el socio de Hernández y Cía., Giancarlo Baella. (JM)



CONGRESO

"A medidas populistas, como la de la CTS, no le daremos atención"

El presidente de la Comisión de Economía, Ilich López, no priorizará los proyectos que buscan ampliar el retiro de la CTS hasta 2026. Pero sí los que buscan el uso de fondos de las AFP.

¿Qué balance hace del trabajo de la Comisión de Economía del Congreso bajo su presidencia?

Hemos impulsado y aprobado, en primera votación, el dictamen de la comisión para la eliminación del tope de las tasas de interés. Es la lucha frontal contra los créditos gota a gota.

Está pendiente la segunda votación. ¿Cuándo se realizará?

Si la Mesa Directiva no la prioriza [desde marzo], haremos el pedido mediante la bancada de Acción Popular. Pero hay disposición del Congreso, ya que es una norma trabajada con el Ministerio de Economía y Finanzas y el Banco Central de Reserva.

El Pleno no aprobó su solicitud de creación de Zonas Económicas Especiales (ZEE) en Chancay, Callao y otros. ¿La planteará como proyecto de ley?

Lo que aprobó el Pleno es el marco normativo de las ZEE. Solicité la reconsideración de la disposición complementaria que aprueba crear las ZEE en Chancay y otras zonas, como Junín. Eso ahorraría hasta seis meses para que entren en funciones.

Pero en el Pleno todavía existe oposición a la medida.

Si se aprueba la reconsideración, está bien. Si no se aprueba, se seguirá el proceso para esas ZEE. Lo más importante es la aprobación en segunda votación del marco normativo.

En su comisión hay siete proyectos de ley que buscan extender el retiro de la CTS hasta 2026 o restituir los retiros del 95% de los fondos de la AFP. ¿Los priorizará?

Deben seguir su trámite. Hay 600 proyectos en la comisión. Es un error ver a la CTS como apalancamiento. Si vemos con buenos ojos usar el fondo de la AFP como garantía para adquirir una vivienda.

¿Esa propuesta se debatirá en los próximos meses?

Sí, es un proyecto de Acción Popular. Las medidas inteligentes son a las que vamos a darle atención. A las medidas populistas, como el tema de la CTS, no le daremos atención. (JM)

FUSIONES Y ADQUISICIONES

Luz verde al control discrecional de los M&A



Jesús Espinoza,
Socio del estudio Muñiz y ex director de Libre
Competencia del Indecopi

La Corte Suprema zanjó el debate. Guste o no, el Indecopi mantendrá la facultad de revisar, de oficio, transacciones ya cerradas de M&A.

En el 2021, cuando el Congreso aprobó la ley de control previo de fusiones y adquisiciones, creó dos caminos para que el Indecopi revisara un deal. El primero es el control previo al cierre de una transacción, de carácter obligatorio e iniciado a solicitud de las empresas, cuando sus activos o ingresos en el país superan, en conjunto, los S/631 millones. El segundo es el control posterior al cierre del acuerdo, iniciado a discreción del Indecopi, cuando los activos o ingresos de las empresas son menores a los montos señalados.

Este último camino, sin embargo, suponía un peligro para la seguridad jurídica. Y es que involucra el riesgo de que el Indecopi ordene modificar o revertir una transacción legítimamente cerrada. No es difícil anticipar los conflictos que una orden de este tipo generaría entre comprador y vendedor, financistas y terceros.

Por este motivo, un grupo de abogados decidió discutir el control posterior, a través de una acción popular contra el reglamento de la ley de control previo de fusiones y adquisiciones. Lo hicieron bajo el argumento de que se le estaba dando al Indecopi, mediante la vía reglamentaria, una facultad que la ley nunca le otorgó.

En enero se conoció la decisión de la Corte Suprema de rechazar en segunda instancia esta acción popular, con lo cual la discusión quedó zanjada. Guste o no, el Indecopi tiene la facultad para revisar de oficio las operaciones que no fueron sometidas a control previo por no superar los umbrales mínimos de activos o ingresos, hasta un año después de su cierre.

¿Significa que el Indecopi comenzará a cuestionar una serie de transacciones cerradas? No. Si bien tiene la facultad desde el 2021, acertadamente no la ha utilizado. La experiencia de los primeros años, además, demostraría que resulta difícil que una concentración potencialmente riesgosa escape del control previo. Por eso, hasta ahora no ha sido necesario recurrir al control posterior.

SEMANAeconómica

ESPECIAL

EQUIDAD Y DIVERSIDAD

- Las empresas peruanas que **están encontrando valor en la diversidad**
- El **avance de una equidad** que debe ir más allá de la capital
- La respuesta local a la **corriente internacional 'anti-woke'**
- La **adecuación de los beneficios corporativos** a una realidad más diversa

Cierre de publicidad:
3 de marzo

Fecha de publicación:
9 de marzo

Contacto comercial:
publicidad@se.pe



• SAVE THE DATE •

TECHO DE CRISTAL

SEMANAeconómica presenta la décima edición de uno de los eventos de **equidad de género** más grandes del sector corporativo.

13 MARZO

AUDITORIO DEL BBVA



Con el respaldo de:



Konecta



BBVA